

RWS wil de dienstverlening en werkzaamheden (uitvoering) neerleggen bij degene die de risico's het beste kan borgen. In de opzet van de huidige overeenkomst willen we dat een marktpartij de totale handling op zich neemt vanuit haar kwaliteitsmanagementsysteem. In het kort betekent het dat we vragen van de markt om het verzorgingsgebied Nederland voor Food & Non Food op zich te nemen.

Daarnaast is er behoefte aan verzorging van facturen, het leveren van managementinformatie en single point of contact.

De contractbeheersing wordt uitgevoerd door systeem gerichte contractbeheersing. (SCB)

1. Bent u bekend met SCB, met name zoals deze binnen RWS wordt toegepast?
2. Kunt u leveren vanuit een gerenommeerd kwaliteitssysteem of een eigen getoetst kwaliteitssysteem (HaCCP, ISO 9001, 14001)
Bent u in staat om een dertigtal schepen van food en met name echte verse producten te voorzien te voorzien? Welke problemen ziet u?
3. Heeft u een portfolio van waaruit besteld kan worden?
4. Hoe verder van uw DC hoe groter het probleem? Hoe ziet u deze stelling?
5. Separaat opslag percentage? Vaste prijs per artikel op jaarbasis?
6. Hoe zorg je ervoor dat er meerdere schepen bestellen, gefactureerd worden maar bij one drop eenmalig transportkosten berekend worden?
7. RWS stelt e-factureren verplicht in de inkoopvoorwaarden bij nieuwe overeenkomsten met leveranciers per 1 januari 2017. Deze verplichting is in samenwerking met het bedrijfsleven opgesteld. Alle Rijksoverheidsdiensten zijn in staat om elektronische facturen (e-facturen) te ontvangen. Bent u bekend met E factureren (digitaal factureren)?

De aanbesteding zal worden gepubliceerd op Tendersnet. U bent bekend met aanbestedingen via Tendersnet en de verplicht gestelde gewaarmerkte digitale handtekening beveiligingsniveau IV (PKIoverheid certificaat of EU Qualified certificaat)?
8. Kunt u op zaterdag en zondag leveren? Ziet u hier extra kosten ontstaan?
9. Wij denken aan 2 percelen (Food & Non food en Technisch Scheepsbenodigdheden). In onze optiek is het lastig zo niet bijna onmogelijk om deze niet gesplitst in de markt te zetten met behoud van klanteisen en met efficiënte leveringskosten. Ziet u oplossingsrichtingen die wij niet voor zien hebben?